

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ
“УСОЛЬСКИЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ТЕХНИКУМ”**

УТВЕРЖДЕНО

Приказ директора
ГБПОУ «Усольский
сельскохозяйственный
техникум»
от 16.06.2022г. №61-К

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

**ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ
ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

программа подготовки специалистов среднего звена
специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Усолье, 2022г.

РАССМОТРЕНО

Предметной (цикловой)
комиссией общеобразовательных
дисциплин и профессиональных
модулей
по специальности 38.02.04
Коммерция (по отраслям)

Протокол № _____
от « ____ » _____ 20__ г.

Председатель ЦК _____

Организатор-разработчик: Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Самарской области «Усольский сельскохозяйственный техникум»

Разработчик: Ерзамаева Е.И. - преподаватель ГБПОУ СО «Усольский сельскохозяйственный техникум»

Внутренняя экспертиза: Скиба Е.Г. главный бухгалтер ГБПОУ СО «Усольский сельскохозяйственный техникум»

Техническая экспертиза: Гусарова Н.И. – заведующий методическим кабинетом ГБПОУ СО «Усольский сельскохозяйственный техникум»

Рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям) утвержденной приказом Минобрнауки России от 15.05.2014г. № 539 (зарегистрировано Минюста России 25.06.2014г. № 32855)

Рабочая программа разработана в соответствии с разъяснениями по формированию примерных программ учебных дисциплин начального и среднего профессионального образования на основе Федеральных государственных образовательных стандартов утвержденным И.М.Реморенко директором Департамента государственной политики и нормативно-правового регулирования в сфере образования Министерства образования и науки РФ от 27.08.2009г.

Содержание программы реализуется в процессе освоения обучающимися основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в соответствии с требованиями ФГОС СПО

Актуализация _____

Актуализация _____

Актуализация _____

СОДЕРЖАНИЕ

Название разделов	стр.
1. Паспорт рабочей программы учебной дисциплины	3
2. Структура и содержание учебной дисциплины	5
3. Условия реализации учебной дисциплины	13
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины	14
5. Лист изменений и дополнений, внесенных в рабочую программу	19

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1.1 Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее программа ПМ) является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с составленной основных профессиональных образовательных программ начального и среднего профессионального образования в Самарской области по всем специальностям СПО и профессиям НПО.

Рабочая программа составляется для очной формы обучения.

1.2 Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

Базовая часть

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатация оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда

Уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организации розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

Знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты;

- субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организации оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли : основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения , способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости , принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

Вариативная часть

С целью реализации требований работодателей и ориентации профессиональной подготовки под конкретное рабочее место, обучающийся в рамках овладения указанным видом профессиональной деятельности должен:

Иметь практический опыт:

- определение вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли;
- расчета точки возобновления заказа, оптимального размера запаса и закупок;
- разработки схемы товародвижения;
- завоза товаров на предприятие;
- управления рисками в коммерческой деятельности.

Уметь:

- оформлять товарно-сопроводительные документы;
- расшифровывать маркировку и информационные знаки;
- заключать договор перевозки грузов;
- осуществлять приемку грузов от транспортных организаций;
- анализировать принимаемые решения, их последствия и связанный с этим риск;

Знать:

- принципы построения коммерческих служб организации;
- требования квалификационных характеристик торговых работников;
- морально-этические нормы общения с покупателями и поставщиками;
- информационные процессы, ресурсы, основы правового режима информационных ресурсов;
- функции посреднических фирм и их разновидности;
- сущность, порядок регулирования хозяйственных связей;
- назначение, содержание коммерческих договоров;
- порядок приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству и качеству;

- назначение и типы заказов;
- управление и контроль за состоянием уровня запасов;
- методику расчета экономичной партии поставки, точки возобновления заказа;
- назначение и классификацию складов в товаропроводящих системах;
- типовой складской технологический процесс;
- построение процесса товародвижения, его формы;
- управление торгово-технологическими процессами на предприятии;
- методику расчета потребности в торгово-технологическом оборудовании;
- основные виды транспорта в системе товародвижения;
- особенности организации перевозок товаров разными видами транспорта;
- правила оформления договоров с транспортными организациями;
- правовое обеспечение перевозок;
- классификацию рисков в коммерции, причины их возникновения;
- систему управления рисками;
- основные способы уменьшения риска;
- страхование грузов;
- возможности оценки эффективности коммерческой деятельности

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля

Вид учебной деятельности	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	606
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	
Курсовая работа /проект	20
Учебная практика	72
Производственная практика	54
Самостоятельная работа студента (всего) в том числе: -работа над курсовой работой; -подготовка докладов, рефератов; -оформление практических работ; -составление схем, таблиц для систематизации учебного материала; - решение ситуационных производственных задач; -подготовка к деловым играм	160
Итоговая аттестация в форме	Квалификационный экзамен

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности «Организация и

управление торгово-сбытовой деятельностью», в том числе профессиональными (ПК), указанными в ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям):

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Вариативная часть профессионального модуля направлена на формирование дополнительных (вариативных) ПК:

Код	Наименование результата обучения
ПК в 1.11.	Организовывать завоз товаров на предприятие
ПК в 1.12.	Применять в коммерческой деятельности методы управления рисками

В процессе освоения ПМ студенты должны овладевать общими компетенциями (ОК):

ОК.1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК.2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК.3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК.4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК.5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК.6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК.7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК.12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ «ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ»

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименование разделов профессионального модуля	Всего часов (макс.уч.нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю, специальности), часов
			Всего, часов	В т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	В т.ч. курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	В т.ч. курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК.1.17, ПК в 1.11, ПК в 1.12	Раздел 1. Основы коммерческой деятельности МДК 01.01.Организация коммерческой деятельности	144	96	28		48		36	
ПК 1.1., ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10	Раздел 2. Технология коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли	237	158	46	20	79		36	
	МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	99	66	24		33			
	Производственная практика (по профилю специальности), часов	54							54
	Всего:	606(534+72)	320	98		160		72	54

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа студентов, курсовая работа (проект) <i>(если предусмотрены)</i>	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности		96	2
Тема 1.1 Содержание коммерческой деятельности	<p>Содержание учебного материала</p> <p>1.Сущность и содержание коммерческой деятельности. Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание. Цели, задачи и принципы коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на коммерческую деятельность. Общность и различия предпринимательской и коммерческой деятельности.</p> <p>2. Объекты коммерческой деятельности. Понятие и классификация объектов коммерческой деятельности. Специфика объектов коммерческой деятельности: общие представления.</p> <p>3. Субъекты коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности: организации-изготовители, продавцы, посредники, потребители, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Классификация субъектов по следующим признакам : целям деятельности, формам собственности, численности работающих.</p> <p>4. Коммерческие службы торговых организаций. Цели, задачи и структура коммерческой службы. Квалификационные характеристики работников коммерческих служб.</p> <p>5.Этические принципы предпринимательства. Этика и мораль коммерсанта: понятие. Морально-этические требования к коммерсанту. Деловой этикет коммерсанта. Культура</p>	12	

	предпринимательства.		
	6.Современные формы и виды торговли. Формы торговли: государственная, потребительская кооперация, рыночная, частная, смешанная. Виды торговли: оптовая, мелкооптовая, розничная, мелко-розничная, их цели и функции		1
	Практические занятия	2	
	Изучение должностных инструкций отдельных категорий коммерческих работников		
Тема 1.2 <i>Государственное регулирование коммерческой деятельности</i>	Содержание учебного материала	14	
	1.Механизм государственного регулирования коммерческой деятельности. Назначение и методы государственного регулирования коммерческой деятельностью		
	2. Направления государственного регулирования коммерческой деятельностью. Защита прав потребителей, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств, Ограниченное лицензирование отдельных видов коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств, ограниченное лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности, устранение административных барьеров предпринимательской деятельности.		
	3. Защита прав потребителей при продаже им товаров и оказания связанных с этим услуг.		
	4. Государственный контроль коммерческой деятельности. Контролирующие органы, их функции		
	5.Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности		
	6.Ответственность за нарушение законодательства в сфере торговли.		
	Практические занятия	8	
	Изучение Федеральных законов (ФЗ) и нормативных документов, регулирующих коммерческую деятельность.		
	Решение ситуационных задач с использованием ФЗ.		
Тема 1.3 <i>Информационное обеспечение коммерческой деятельности</i>	Содержание учебного материала	8	
	1.Роль информации в коммерческой деятельности. Коммерческая информация: понятие и виды, источники ее получения, правовая защита. Информационные процессы.		
	2. Коммерческая тайна. Понятие коммерческой тайны, объекты, отличия, способы защиты. Патентная защита.		

	3. Средства товарной информации. Информация о товарах, требования предъявляемые к ней. Маркировка товаров , ее значение для предприятий-изготовителей, продавцов, потребителей.		
	4. Товарные знаки. Понятие, назначение, виды и правовая охрана товарных знаков. Регистрация и основания для отказа в регистрации, экспертиза, использование, передача, прекращение правовой охраны		
	Практические занятия	8	
	Ознакомление с товарно-сопроводительными документами и их оформление		
	Изучение маркировки товаров		
Тема 1.4. Инфраструктура товарного рынка	Содержание	14	
	1.Инфраструктура коммерческой деятельности. Понятие инфраструктуры товарного рынка, назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности, основные задачи и функции.		
	2. Элементы инфраструктуры товарного рынка: торговые предприятия и коммерческо –посреднические организации: информационные, финансовые и организации по оказанию услуг, контролирующие организации, транспортная, складская и система связи, их характеристики.		
	3. Организаторы оптового оборота. Сущность, роль и развитие: аукционной, выставочно - ярмарочной, биржевой торговли. Организация работы. Особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, товарных биржах.		
	4. Посредническая деятельность и ее разновидности. Посредническая деятельность : понятие , назначение. Функции посреднических фирм и их разновидности.		
Тема 1.5. Риски в коммерческой деятельности и их страхование	Содержание	4	
	1.Предпринимательские риски: понятие, способы страхования, договор страхования.Пути и методы снижения риска в деятельности коммерсанта.		
	2. Коммерческие риски: понятие, способы страхования, договор страхования. Пути и методы снижения риска в деятельности коммерсанта.		
	3. Банкротство: понятие, причины, механизм, правовая база. Негативные явления,связанные с банкротством.		
	4. Эффективность коммерческой деятельность: основные понятия (экономический эффект и эффективность), показатели оценки эффективности		

Тема 1.6. Инновации в коммерции	Содержание	<i>10</i>	
	1.Франчайзинг. Понятие , объект, субъект (франчайзер, франчайзи), франшиза, их классификация. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития.		
	2. Лизинг. Понятие, виды (оперативный, финансовый, прямой, косвенный; чистый и полный; срочный, возобновляемый, с дополнительными привлечением средств и др). Преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы. Правовая база.		
	3. Форма сотрудничества в финансовой сфере. Факторинг, коммерческий трансферт, их понятие, назначение, характеристика.		
	4. Формы и методы сотрудничества в области товарообмена. Бартер, встречные поставки и компенсационные сделки: понятие, характеристика.		
	5.Сотрудничество в сфере консалтинга (консультационных услуг) : понятие, методы консультирования. Способы привлечения клиентов.		
Тема 1.7. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности	Содержание	<i>6</i>	
	1.Транспортное обеспечение : понятие, назначение. Груз: понятие, их классификация. Виды транспортных средств, погрузка и выгрузка грузов, сроки их доставки, ответственность за нарушение обязательств. Транспортные тарифы и правила их применения.		
	2. Уставы и кодексы разных видов транспорта. Правила перевозок скоропортящихся грузов.		
	3. Договор перевозки: общие положения, подача транспортных средств, погрузка и выгрузка грузов, сроки их доставки, ответственность за нарушение обязательств. Транспортные тарифы и правила их применения.		
	4. Централизованные и децентрализованные перевозки грузов. Централизация транспортно-экспедиционных операций. Приемка грузов от транспортных организаций. Коммерческий акт: назначение, основание для составления, оформления.		
	5.Маркировка грузов: понятие, назначение, структура и содержание. Манипуляционные знаки на транспортной таре: назначение, символика.		
	Практические занятия	<i>10</i>	
	Ознакомление с транспортным уставом железных дорог		

	Составление договора перевозки и коммерческого акта на основании типовых образцов документов.		
	Изучение маркировки на транспортной таре, расшифровка манипуляционных и других информационных знаков на ней.		
Самостоятельная работа при изучении раздела 1 ПМ		48	
	<p>Систематическая переработка конспектов занятий , учебной, нормативной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).</p> <p>Подготовка к лабораторным и практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка их к защите.</p> <p>Самостоятельное изучение статей ФЗ « О лицензировании отдельных видов деятельности» № 2-ФЗ от 08.08.01 , ФЗ « О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении контроля» № 134-ФЗ от 08.08.01 , ФЗ «Об информации, информатизации» от 20.02.95 X 24 –ФЗ, Закон РФ « О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» от 23.09.92 № 3520-1 с изменениями и дополнениями от 17.12.2002</p> <p>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.История развития коммерческой деятельности в России и зарубежных странах. 2. Характерные черты организационно-правовых форм хозяйствования 3.Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса. 4. Морально-этические требования к коммерсанту 5. Организация биржевой торговли 6.Оптовые продовольственные рынки их роль, функции, организация работы 7. Организация работы оптовых ярмарок 8. Преимущества и недостатки, направления развития франчайзинга 9. История развития франчайзинга России и зарубежных странах. 10. Правовое регулирование лизингового соглашения. 11. Страхование грузов: особенности страхования, правила транспортного страхования грузов. 12. Схема классификации посредников и их функций. 		

	13. Патентная защита товарного знака		
МДК 01.02 Организация торговли Раздел 1.Оптовая торговля		158	2
Тема 2.1 Торговля, торговые предприятия	Содержание учебного материала 1.Понятие торговли, история торговли. Роль и задачи в экономике. 2. Формы и виды торговли	4	
Тема 2.2 Роль и содержание оптовой торговли	Содержание учебного материала .Общая характеристика организационных форм оптовой торговли. Организация оптовых закупок. Складская и транзитная форма оптовой торговли.	2	
Тема 2.3 Оптовая торговля на аукционах и торгах	Сущность и организационная форма аукционов, порядок проведения аукционов, понятие и сущность торгов.	2	
Тема 2.4 Оптовая торговля на ярмарках	Сущность торговли на ярмарках, порядок и правила проведения, сравнительный анализ		
Тема 2.5 Организация работы оптовых рынков. Торговые дома	Сущность торговли на оптовых рынках, правила торговли на оптовых рынках, сущность понятия-торговый дом Практические занятия Распределение инфраструктуры оптовой коммерческой деятельности	4	
Тема 2.6 Логистика склада	Содержание учебного материала Склады, их определение и виды, функции Краткая характеристика складских операций, грузовая единица.	4	
Тема 2.7 Технологические работы склада	Содержание учебного материала Значение приемки товара по количеству. Место сроки и документальное оформление приемки товаров по количеству. Особенности приемки от ж/д транспорта и автотранспорта Приемка товара по качеству,его значение, виды и сроки	8	

	Практические занятия	12	
	Документальное оформление приемки товара		
	Организация приемки товара по количеству		
	Организация приемки товара по качеству		
Тема 2.8 Хранение товаров	Содержание учебного материала	2	
	Значение и правила хранения товаров		
	Особенности хранения товаров на товарных складах, в т.ч. специализированных		
Тема 2.9. Техническое оборудование складов	Содержание учебного материала	8	
	Механизация и автоматизация технических процессов на оптовых предприятиях.		
	Подъемно-транспортное оборудование	4	
	Складское немеханическое оборудование. Весоизмерительное и фасовочное оборудование		
Тема 2.10. Технология отпуска товаров со склада	Содержание учебного материала	4	
	Технология отборки товара со склада оптовыми покупателями. Комплектование необходимого ассортимента товара		
	Упаковка товара. Транспортировка товара		
	Практические занятия	6	
	Организация отпуска товара со склада	4	
	Разработка схем, маршрутов товароснабжения торговых сетей	2	
	Самостоятельная работа студентов	3	
	Характеристика видов источников информации. Отбор источников для решения задачи.		
Тема 2.11. Организация труда и управление технологическими процессами на складах	Содержание учебного материала	2	
	Рациональная организация труда на складах, разделение труда. Задачи управления техническим процессом на складе.		
Тема 2.12. Услуги оптовой торговли	Содержание учебного материала	6	
	Формирование и особенности рынка услуг. Законодательство в сфере услуг		
	Законодательство в сфере услуг		
	Виды, характеристика и классификация услуг. Управление качеством услуг		
	Практическое занятие	4	

	Изучение ИСО 900 «Услуги»		
Раздел 2. Розничная торговля			
Тема 2.13 Сущность розничной торговли	Содержание учебного материала	4	
	Понятие розничной торговли, сущность и значение. Задачи и функции розничной торговли.		
	Роль розничной торговли в процессе товародвижения.		
Тема 2.14. Розничная торговая сеть	Содержание учебного материала	4	
	Виды розничной торговой сети. Принципы размещения торговой сети		
	Классификация и принципы функционирования сетевой торговли	7	
Тема 2.15 Типизация и специализация розничных торговых предприятий	Типизация и специализация розничных торговых предприятий	2	
	Практическое занятие : Распределение специализации магазинов розничной сети	4	
Тема 2.16 Торговые здания и сооружения	Содержание учебного материала	6	
	Виды и классификация торговых зданий		
	Состав помещений магазина и их взаимосвязь		
	Практическое занятие Изучение устройства технологических планировок магазина	2	
Тема 2.17 Технологический процесс в розничном торговом предприятии	Содержание учебного материала	4	
	Приемка товаров по количеству		
	Приемка товаров по качеству		
	Практическое занятие Решение ситуаций по приемке товаров в розничной торговле	4	
Тема 2.18 Хранение товаров в магазине	Содержание учебного материала	4	
	Техника внутримагазинной транспортировки товаров, пути рационализации.		
	Способы и принципы укладки товаров на хранение, создание оптимального режима хранения		

	Практическое занятие	2	
	Пути рационального хранения товаров		
Тема 2.19 Подготовка товаров к продаже	Содержание учебного материала	2	
	Особенности подготовки товаров к продаже, основные и специфические операции, правила оформления ценников		
	Практическое занятие	2	
	Оформление ценников		
Тема 2.20 Мерчандайзинг	Содержание учебного материала	2	
	Понятие и сущность мерчандайзинга, правила и принципы		
	Содержание учебного материала	4	
	Примерные правила работы предприятий. Культура торгового обслуживания	2	
	Особенности работы предприятий самообслуживания	2	
Тема 2.21 Требования к обслуживающему персоналу	Содержание учебного материала	4	
	Общие требования к персоналу	2	
	Характеристика работ продавца продовольственных и непродовольственных товаров	2	
Тема 2.22 Услуги розничной торговли	Содержание учебного материала	4	
	Формирование и особенности рынка услуг в розничной торговле.	2	
	Законодательство в сфере услуг	2	
	Практическое занятие	4	
	Правила продажи товаров		
Тема 2.23 Защита прав потребителей	Содержание учебного материала	1	
	Защита прав потребителей		
Тема 2.24 Контроль качества обслуживания	Содержание учебного материала	1	
	Контроль качества обслуживания		
	Самостоятельная работа для ПМ 01.02 Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной экономической литературы (по вопросам к параграфам, разделам учебных пособий, составленным преподавателем) Подготовка к практическим работам с использованием методических		

	<p>рекомендаций преподавателя, оформление лабораторно- практических работ, отчетов и подготовка к их защите</p> <p>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Изучение основных терминов и определений по ГОСТ Р 51303-99. Торговля. Термины и определения. 2. Подготовка сообщений на тему «Современные типы магазинов в России и за рубежом. Характеристика магазинов по различным идентификационным признакам». 3. Составление логико-смысловой схемы приёмки товаров 4. по количеству и качеству. 5. Изучение особенностей хранения товаров и их предреализационной подготовки к продаже. 6. Работа с конспектами лекций. 7. Изучение нормативных документов. 8. Составление таблицы для систематизации учебного материала. 9. Решение ситуационных задач. <p>Определение вида и типа организаций оптовой торговли</p>		
	Примерная тематика курсовой работы (проекта)	не предусмотрено	
	Самостоятельная работа обучающихся над курсовой работой (проектом)	20	
МДК 01.03Техническое оснащение Раздел 1.Эксплуатация торгово- технологического оборудования		99	2
Тема 3.1. Научно- технический прогресс в	<i>Содержание учебного материала</i>	4	
	Основные направления НТП в торговле	2	

торговле	Классификация торгового оборудования	2	
	<i>Практическое занятие</i>	2	
	Организация технического оснащения коммерческой деятельности	2	
Тема 3.2 <i>Характеристика типов и моделей торговой мебели</i>	<i>Содержание учебного материала</i>	2	
	Классификация торговой мебели и требования, предъявляемые к ней	2	
	Подбор, размещение и использование торговой мебели. Понятие и роль торгового инвентаря		
	<i>Практическое занятие</i>	2	
	Анализ эффективности использования торговой площади магазина	2	
Тема 3.3 <i>Измельчительное оборудование и весоизмерительное оборудование</i>	<i>Содержание учебного материала</i>	2	
	Измельчительное оборудование	2	
	<i>Содержание учебного материала</i>	4	
	Значение весоизмерительного оборудования.	2	
	Классификация весов и индексация весов	2	
Тема 3.6 <i>Эксплуатация весоизмерительного оборудования</i>	<i>Содержание учебного материала</i>	2	
	Эксплуатация весоизмерительного оборудования	2	
	<i>Практическое занятие</i>	2	
	Изучение устройства весов и овладение навыками эксплуатации	2	
Тема 3.7 <i>Эксплуатация контрольно-кассового оборудования</i>	<i>Содержание учебного материала</i>	2	
	Классификация ККМ в торговле, характеристика ККМ	2	
	<i>Практическое занятие</i>	2	
	Оформление кассовой документации	2	
Тема 3.8 <i>Холодильное оборудование</i>	<i>Содержание учебного материала</i>	4	
	Значение холода в торговле. Классификация холодильного оборудования	2	
	Унификация холодильного оборудования	2	
	<i>Практическое занятие</i>	2	
	Правила эксплуатации холодильного оборудования	2	
Тема 3.9 <i>Торговые автоматы</i>	<i>Содержание учебного материала</i>		
	Торговые автоматы. Правила эксплуатации торговых автоматов	2	
Тема 3.9 <i>Фасовочно-</i>	<i>Содержание учебного материала</i>		

<i>упаковочное оборудование</i>			
	Фасовочно-упаковочное оборудование	2	
Тема 3.10 <i>Измельчительно-режущее оборудование</i>	Содержание учебного материала Измельчительно-режущее оборудование	2	
Тема 3.11 Система защиты товаров	Содержание учебного материала		
	Система защиты товаров	2	
Тема 3.12 Подъемно-транспортное оборудование	Содержание учебного материала		
	Назначение подъемно-транспортного оборудования	2	
	Практическое занятие		
	Правила эксплуатации и безопасных условий труда при погрузочно-разгрузочных работах	2	
Тема 3.13 Правовые и организационные основы охраны труда	Содержание учебного материала		
	Правовые и организационные основы охраны труда	2	
	Практическое занятие		
	Ведение журналов	2	
Тема 3.3.14 <i>Производственная санитария</i>	Содержание учебного материала Производственная санитария	2	
Тема 3.15 Техника безопасности на предприятии	Содержание учебного материала Техника безопасности на предприятии торговли	4	
	Практическое занятие		
	Пожарная безопасность на предприятии	2	
	Правила оказания первой помощи	4	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля осуществляется в учебном кабинете
Организация коммерческой деятельности и логистики

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя (стол, компьютер);
- комплект бланков коммерческих документов;
- комплект учебно-методической документации;

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением, мультимедийный проектор.

4.2. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБУЧЕНИЯ

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Э.В. Минко. А.Э. Минко. Основы коммерции /учебное пособие.- М., 2013
2. Иванов, Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности [Текст]. - М.: Издательский центр "Академия", 2012. - 272 с. - ISBN 978-5-7695-9241-6. ББК 65.05я723 Инв.ном. 52594.
3. Парфентьева Т.Р., Миронова Н.Б., Петухова А.А., Филиппова Н.М. Оборудование торговых предприятий, учебник- М.: изд. «ПрофОбрИздат», 2002- 126 с.
4. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Организация, технология и проектирование торговых предприятий, учебник- М.: изд. Корпорация «Дашков и К», 2010- 512 с.

Дополнительная литература:

Электронная библиотека Книгофонд

1. Организация коммерческой деятельности: учебно-практическое пособие Беляевский И. К. Евразийский открытый институт • 2011 год • 272 страницы
2. Организация коммерческой деятельности: учебник Памбухчиянц О. В. Дашков и Ко • 2016 год • 272 страницы
3. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник Памбухчиянц О. В., Дашков Л. П. Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°» • 2015 год • 400 страниц

Федеральные законы и постановления Правительства:

Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)
Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)
Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от
Федеральный закон -№ 381 от 28 декабря 2009 г. «Об основах
государственного регулирования торговой деятельности в Российской
Федерации».

Федеральный закон № 315 от 1 декабря 2007 г «О саморегулируемых
организация».

Федеральный закон № 208 от 26 декабря 1995 г «Об акционерных
обществах».

Федеральный закон №209 от 24 июля 2007 г. «О развитии малого и среднего
предпринимательства в Российской Федерации»

Федеральный закон Российской Федерации от 21.12.2004 №171-ФЗ «О
защите прав потребителей»

Федеральный закон от 02.02.2006 №19-ФЗ «О коммерческой тайне».

Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе».

Закон Российской Федерации «О товарных биржах и биржевой торговле»
от 26.12.2005 №186-ФЗ.

Федеральный закон от 31.03.2006 № 45-ФЗ «О качестве и безопасности
пищевых продуктов».

Федеральный закон от 02.07.2005 № 83-ФЗ «О государственной регистрации
юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

Федеральный закон от 31.12.2005 № 206-ФЗ «О защите прав юридических
лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного
контроля (надзора)».

Федеральный закон от 31.12.2005 № 200-ФЗ «О лицензировании отдельных
видов деятельности».

Федеральный закон от 31.12.2005 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах».

Федеральный закон от 29.12.2004 № 192-ФЗ «Об обществах с ограниченной
ответственностью».

Федеральный закон от 08..12.2003 № 161-ФЗ «О государственных и
муниципальных унитарных предприятиях».

Постановление правительства Российской Федерации от 08.02.2006 № 80
«Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня
товаров длительного пользования, на которые не распространяется
требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период
ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных
товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на
аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или
комплектации».

Постановление правительства Российской Федерации от 13.05.1997 № 575
«Об утверждении перечня технически сложных товаров, в отношении
которых требования потребителя об их замене подлежат удовлетворению в
случае обнаружения в товарах существенных недостатков».

Постановление Совета Министров- Правительства Российской Федерации от 09.09.1993 № 895 «Об утверждении Правил продажи гражданам товаров длительного пользования в кредит».

Письмо Роскомторга от 17.03.1994 № 1-314/32-9 «О примерных правилах работы предприятия розничной торговли и основных требованиях к работе мелкорозничной торговой сети».

СП 2.3.6.1066-01 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов». Утверждены Главным государственным санитарным врачом Российской Федерации 06.09.2001.

ПОТ Р М 014-2000 «Межотраслевые правила по охране труда в розничной торговле». Утверждены Постановлением Минтруда России от 16.10.2000 №74.

ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». Принят и введен в действие Постановлением Госстандарта России от 11.08.1999 № 242-ст.

ГОСТ Р 51305-99 «Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу». Принят и введен в действие Постановлением Госстандарта России от 11.08.1999 № 244-ст.

ГОСТ Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий». Принят и введен в действие Постановлением Госстандарта России от 05.07.2001 № 259-ст.

Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» Утверждена Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 14.11.1974 № 98.

Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству» Утверждена Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 14.11.1974 № 98.

Постановление Госкомстата России от 25.12.1998 № 132 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету торговых операций (общие)».

Постановление Госкомстата России от 25.12.1998 № 132 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету денежных расчетов с населением при осуществлении торговых операций с применением контрольно-кассовых машин».

Стандарты

ГОСТ Р 51303-99. Торговля: термины и определения. – М.: Госстандарт России, 2000.-12 с.

ГОСТ Р 51304-99. Услуги розничной торговли: Общие требования. - М.: Госстандарт России, 2000. – 7 с.

ГОСТ Р 51305-1999. Розничная торговля: Требования к обслуживающему персоналу.– М.: Госстандарт России, 2000.- 7 с.

ГОСТ Р 51773-2001. Розничная торговля: Классификация предприятий. - М.: Госстандарт России, 2001. – 13 с.

Интернет-ресурсы

- 3.1. [http:// www. knigafund.ru](http://www.knigafund.ru)
- 3.2. [http:// www.elibrary. ru](http://www.elibrary.ru) (научная электронная библиотека)
- 3.3. [http:// www.vipreshebник.ru](http://www.vipreshebник.ru)
- 3.4. www.dis.ru (Системная оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли)
- 3.5. <http://www.cfin.ru/vernikov/> (Основы коммерческой деятельности и документооборота)
- 3.5. [http:// www. budgetrf. ru](http://www.budgetrf.ru) (Мониторинг экономических показателей)
- 3.6. [http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) (Деловая пресса)
- 3.7. [http:// www. garant.ru](http://www.garant.ru) (Гарант)
- 3.8. [http:// www. nta –rus. ru](http://www.nta-rus.ru) (Национальная торговая ассоциация)
- 3.9. [http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru) – Рос БизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
- 3.10. [http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) (Российская торговля)
- 3.11. [http:// www. torgrus. ru](http://www.torgrus.ru) (Новости и технологии торгового бизнеса)
- 3.12. Справочно-правовая система «Кодекс» «Эксперт-Торговля»
- 3.13. Информационно-справочная система «Консультант Плюс».

4.3. ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ К ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА.

Освоению данного профессионального модуля должно предшествовать изучение следующих общепрофессиональных дисциплин: «Правое обеспечение профессиональной деятельности», «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия».

При работе над курсовой работой (проектом) обучающимся оказываются консультации.

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках ПМ. 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» является освоение учебной практики для получения первичных профессиональных навыков в рамках профессионального модуля ПМ. 04 «Продавец продовольственных товаров».

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми	Демонстрирует умения в установлении коммерческих связей в	- оценка выполнения тестовых заданий; - оценка устных и

<p>партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции</p>	<p>соответствии с деловым этикетом; . Заключает договора и контролирует их выполнение в соответствии с требованиями НПА; Оформляет претензии и предъявляет санкции в соответствии с требованиями НПА.</p>	<p>письменных ответов; - наблюдение и оценка выполнения практических работ; - дифференцированный зачет по МДК;</p>
<p>ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.</p>	<p>Анализирует и контролирует товарные запасы в соответствии с ГОСТ; Организует процесс товародвижения, работу склада в соответствии с ГОСТ; Обеспечивает правильное размещение товаров на хранение в соответствии с ГОСТ.</p>	<p>- оценка выполнения тестовых заданий; - оценка устных и письменных ответов; - наблюдение и оценка выполнения практических работ; - дифференцированный зачет по МДК;</p>
<p>ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.</p>	<p>Демонстрирует умения приемки товаров по количеству и качеству и обосновывает правильность приема согласно нормативной документации</p>	<p>- оценка выполнения тестовых заданий; - оценка устных и письменных ответов; - наблюдение и оценка выполнения практических работ; - дифференцированный зачет по МДК;</p>
<p>ПК 1.4. Идентифицировать вид класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.</p>	<p>Обосновывает правильность установления вида и типа организации розничной и оптовой торговли в соответствии с ГОСТ</p>	<p>- оценка выполнения тестовых заданий; - оценка устных и письменных ответов; - наблюдение и оценка выполнения практических работ; - дифференцированный зачет по МДК;</p>
<p>ПК 1.5. Оказывать основные услуги розничной и оптовой</p>	<p>Оказывает услуги розничной и оптовой</p>	<p>- оценка выполнения тестовых заданий;</p>

дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	торговли с соблюдением правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации торговли.	- оценка устных и письменных ответов; - наблюдение и оценка выполнения практических работ; - дифференцированный зачет по МДК;
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации добровольной сертификации услуг	Демонстрирует умения по подготовке организации добровольной сертификации услуг в соответствии с требованиями НПА.	- оценка выполнения тестовых заданий; - оценка устных и письменных ответов; - наблюдение и оценка выполнения практических работ; - дифференцированный зачет по МДК;
ПК 1.7. Применять методы коммерческой деятельности средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Использует коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента в соответствии с деловым этикетом; Соблюдает профессиональную этику и правила делового этикета в процессе делового общения в соответствии с деловым этикетом.	- оценка выполнения тестовых заданий; - оценка устных и письменных ответов; - наблюдение и оценка выполнения практических работ; - дифференцированный зачет по МДК;
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Обосновывает выбранные методы и приемы статистики при решении практических задач; Умеет определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	- оценка выполнения тестовых заданий; - оценка устных и письменных ответов; - наблюдение и оценка выполнения практических работ; - дифференцированный зачет по МДК;

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Применяет логистические цепи и схемы, обеспечивающие рациональную организацию материальных потоков; . Управляет логистическими процессами организации в соответствии с ГОСТ.	- оценка выполнения тестовых заданий; - оценка устных и письменных ответов; - наблюдение и оценка выполнения практических работ; - дифференцированный зачет по МДК;
ПК -1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Правильно использует торгово-технологическое оборудование в процессе и управления торгово-сбытовой деятельностью предприятия с соблюдением правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации торговли.	- оценка выполнения тестовых заданий; - оценка устных и письменных ответов; - наблюдение и оценка выполнения практических работ; - дифференцированный зачет по МДК;

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Понимает область своей профессиональной деятельности, объекты деятельности, основные особенности работы по избранной профессии; Ставит цели и выбирает пути их достижения; Демонстрирует способность к обобщению, анализу, восприятию информации.	- Наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК 2. Организовывать собственную деятельность,	Эффективно организывает собственную деятельность.	- Наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе освоения

выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.		образовательной программы
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Определяет сущность рисков в торговом деле, критерии оценки; Распознает и оценивает опасности; Грамотно использует навыки предотвращения опасности.	- Наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личного развития.	Использует методы сбора, хранения, обработки и оценки информации; Осуществляет сбор, хранение, обработку и оценку информации; Грамотно использует основные методы и средства получения, хранения, переработки информации.	- Наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы - Наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Применяет средства установления контакта; Проявляет организованность, трудолюбие, исполнительскую дисциплину; Демонстрирует приемы эффективного общения.	- Наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Применяет формы и методы проведения коммерческой работы; Ставит цели, мотивирует свою деятельность и деятельность подчиненных; Использует навыки публичной и научной речи.	- Наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы

<p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>Демонстрирует навыки работы с нормативными документами при выполнении практических работ и заданий учебной практики; Соблюдает действующее в ходе составления документов, обеспечивающих экономическую и маркетинговую деятельность; Ссылается на законодательные акты при выполнении самостоятельных и практических работ.</p>	<p>- Наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы</p>
--	--	---

Промежуточная аттестация проводится в форме дифференцированного зачета.

Итоговая аттестация проводится в форме квалификационного экзамена.

ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЕННЫХ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ

<p>№ изменения, дата внесения изменения; № страницы с изменением.</p>	
<p>БЫЛО</p>	<p>СТАЛО</p>

Основание:	
Подпись лица внесшего изменения:	

Ерзамаева Елена Ивановна

Преподаватель

государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Самарской области
«Усольский сельскохозяйственный техникум»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

«Профессиональный цикл»
Программы подготовки специалистов среднего звена
38.02.04 Коммерция (по отраслям)